

ELISABETTA VENTISETTE

NOTAZIONI SUL CONTRIBUTO DI SOGGIORNO

Tipografia Il David

Ho preparato questa nota su invito del Centro Studi Turistici di Firenze quando, nella primavera del 2006, nel Paese aveva ripreso vigore e spazio politico l'ipotesi di reintrodurre l'imposta di soggiorno. L'accantonamento della proposta legislativa non ha fatto scemare l'interesse speculativo, e la nota è stata oggetto d'attenzione da parte soggetti pubblici e privati che in qualche modo, anche per caso, ne sono venuti a conoscenza. Io stessa ne ho fatto oggetto di discussione in corsi d'aggiornamento didattico per addetti al settore del turismo. Le richieste di riceverne visione mi hanno suggerito di stamparne un limitato numero di copie. Di tanto ringrazio coloro che mi hanno sollecitata in tal senso anche se ometto di citarli per sottolineare la mia esclusiva responsabilità dello scritto.

NOTAZIONI SUL CONTRIBUTO DI SOGGIORNO

ELISABETTA VENTISETTE

Introduzione p.3 - Gli effetti economici dell'introduzione di una tassa di soggiorno p.4 - La sperimentazione empirica della teoria economica nell'analisi causale p.6 - Il riscontro non-causale p.7 - La riproducibilità dei fattori indicati a sostengono del contributo di soggiorno p.8 - L'ambito di applicazione del contributo di soggiorno p.12 - Considerazioni di sintesi p.13 - Note p.16 - APPENDICE: A) La Transient Visitor Taxation p.21 - B) Il contributo di soggiorno in Europa p.22 - C) Il contributo di soggiorno in America p.24 - Bibliografia p.26 - RIASSUNTO p.30

Introduzione

In Italia l'imposta di soggiorno è stata abolita nel 1989, quasi vent'anni fa. Il dibattito sull'opportunità di mantenerla, però, non è mai venuto meno. Anzi, con accenti diversi a seconda delle varie congiunture, ha sempre coinvolto il contesto amministrativo pubblico e l'universo delle imprese ricettive tanto nel nostro Paese, quanto nelle altre nazioni. L'attenzione verso questo tipo di contributo è sostanzialmente riconducibile all'identificazione quale parte passiva di imposizione fiscale non in soggetti effettivamente insediati sul luogo (si tratti di imprese o di residenti), ma piuttosto in soggetti privi di legami stabili col territorio ospitante e che, al tempo stesso, lo usano: i turisti.

Il meccanismo che sottostà all'introduzione di un tributo di soggiorno è meritevole di considerazione per diverse ragioni: i) innanzitutto, perché intenderebbe garantire un'ulteriore entrata monetaria alla località di destinazione; ii) poi, perché le risorse raccolte dovrebbero essere indirizzate a favore dello sviluppo turistico locale, seguendo canali preferenziali di impiego e perseguendo un miglioramento della vivibilità dell'ambiente locale complessivo, con ricadute positive anche per la popolazione residente; iii) inoltre, perché i cittadini residenti verrebbero sgravati degli oneri fiscali comportati dall'accoglienza del pubblico dei turisti.

D'altra parte, però, a fronte della prospettiva dei menzionati vantaggi, l'applicazione empirica del contributo di soggiorno non è scevra da ombre. Oltre a presentare costi dalla quantificazione vischiosa – riconducibili ad una ipotizzata contrazione della domanda turistica effettiva -, potrebbe addirittura sortire l'effetto di innescare cambiamenti di mercato tali da modificare sia la configurazione strutturale dell'offerta ricettiva, sia il posizionamento competitivo della destinazione, fino a paventare il rischio di agire a tutto vantaggio delle destinazioni concorrenti che hanno scelto, invece, di non applicare tale tributo ai propri clienti. Si impone, quindi, il momento per una riflessione in cui cercare di individuare quali siano i reali presupposti di mercato che possano reggerlo economicamente.

A tale scopo, il percorso di analisi si propone, innanzitutto, di individuare la natura economica del contributo di soggiorno. Attingendo dalla letteratura scientifica che ha analizzato empiricamente la tematica, si cerca poi di discutere un caso critico di successo per l'applicazione del contributo. A completamento dell'analisi, l'attuale ambito di vigore viene ricomposto seguendo un approccio di trasparenza nella comunicazione, al fine di delineare la struttura dell'ambiente competitivo esterno rispetto alla vessazione con contributi di soggiorno analoghi a quello proposto per l'Italia. Infine, alla luce del dettato teorico e del riscontro empirico, si tenta di reinserire il tema nel contesto della logica di un sistema fiscale sostenibile.

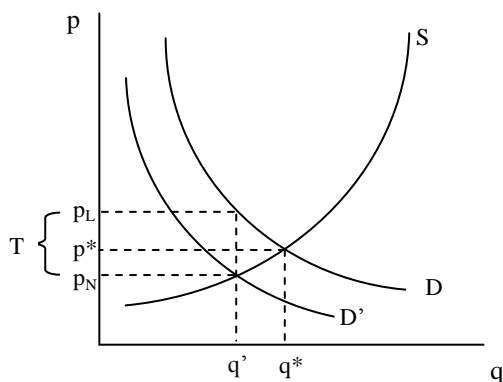
Gli effetti economici dell'introduzione di una tassa di soggiorno

Per “contributo di soggiorno” si intende un tributo¹ imposto ai turisti che pernottano nelle strutture ricettive, finalizzato ad interventi pubblici di miglioramento dell'ambiente ospitante. Per propria natura tale contributo grava sugli acquisti (anziché essere imposto sull'offerta), perché consiste in un ammontare fisso per unità di posti letto scambiati ai turisti, ossia: T euro, per giorno di soggiorno, per esercizio ricettivo.

Gli effetti economici dell'introduzione di un nuovo tributo sono riportati dalla letteratura economica. Riferendo la tematica al caso specifico del contributo di soggiorno, nella seguente Figura 1 la curva di domanda di ricettività D rappresenta il prezzo che i turisti sono disposti a pagare in corrispondenza delle varie quantità di posti letto offerti. Perché i turisti continuino a pagare il medesimo prezzo di prima dell'introduzione del tributo T, essi dovranno ricevere la medesima quantità di posti letto (da intendere come numero di letti, per giorni di permanenza). Pertanto,

l'introduzione del tributo determina lo spostamento verso il basso della curva originaria di domanda D , in un ammontare pari a T .

Figura 1 – *L'effetto economico dell'introduzione di un tributo sugli acquisti*



D' è la nuova curva di domanda che l'offerta effettivamente registra dopo l'introduzione del contributo di soggiorno, mentre D indica la curva di domanda che i turisti continuano a manifestare. La nuova quantità di equilibrio è determinata allora dall'intersezione della curva traslata di domanda D' con la curva originale di offerta S ; se la quantità è q^* posti letto sulla D , la quantità al nuovo prezzo ($p + T$) sarà q' sulla D' . La quantità scambiata, q' , è minore della vecchia quantità di equilibrio, q^* , e la differenza ($q^* - q'$) mostra la perdita subita dall'offerta².

Ma il “nuovo” prezzo lordo, p_L , è più elevato del vecchio prezzo di equilibrio, p^* , sebbene il “nuovo” prezzo netto, p_N , gli sia inferiore. La parte di contributo che grava sulla domanda e quella che ricade sull'offerta è mostrata dalla scomposizione dell'ammontare complessivo T (ossia $p_L - p_N$) nella componente ($p_L - p^*$) che è sostenuta dagli operatori – per lo scivolamento lungo la curva di offerta –, e nella parte ($p^* - p_N$) che grava effettivamente sui turisti – per lo spostamento della curva di domanda. Data la curva di offerta, maggiore è l'elasticità della domanda, più elevata è la quota d'imposta che ricade sul venditore, e quindi minore quella che resta a carico del consumatore. Fino a quando la curva di domanda è negativamente inclinata, un'imposta sulle vendite graverà sia sul consumatore che sul venditore, ma quest'ultimo riuscirà a scaricare sul primo una quota tanto più elevata di imposta, quanto maggiore è l'elasticità della curva di offerta.

E' importante notare che, comunque, l'imposizione di un tributo sulle vendite – anziché sugli acquisti come del caso – produrrebbe lo spostamento

della curva di offerta – anziché di quella di domanda -, ma condurrebbe esattamente alle medesime conclusioni per quanto concerne le quantità ed i prezzi lordi e netti³. Quindi, “in definitiva: non fa alcuna differenza che un’imposta sulle transazioni venga formalmente pagata dai consumatori oppure dai venditori. La regola generale è che l’incidenza di un’imposta sulle transazioni è sempre maggiore per il lato del mercato che è (relativamente) meno reattivo a variazioni del prezzo. Ciò consegue al principio secondo cui, per ogni dato spostamento di una delle due curve, la differenza nei prezzi di equilibrio è tanto più grande quanto più rigida è l’altra curva” (Zamagni, 1990, p. 120).

Occorre però prestare attenzione a due casi limite: (i) se la curva di offerta è infinitamente elastica, allora l’aumento del prezzo di equilibrio è eguale all’imposta, così che l’intero carico fiscale grava esclusivamente sul consumatore; (ii) nondimeno, altrettanto vale allorché la curva di domanda sia perfettamente rigida. Ed è appunto su quest’ultimo assunto ipotetico (elasticità della domanda uguale a zero) che poggia il favore verso gli auspicati benefici per l’economia locale scaturibili dall’introduzione del tributo di soggiorno. In altre parole, chi ne sollecita la reintroduzione ritiene plausibile ipotizzare che nelle destinazioni di conclamata attrattiva turistica internazionale (come, in particolare, Roma, Firenze, e Venezia) l’elasticità della domanda turistica sia prossima allo zero.

La sperimentazione empirica della teoria economica nell’analisi causale

Sono molte le amministrazioni che hanno preso in esame l’opportunità di introdurre un contributo di soggiorno. Tale intenzione ha stimolato il fiorire di studi finalizzati all’analisi degli effetti reali provocati da questo tributo, con lo scopo di poter avvalorare, o smentire, scientificamente la tesi di essere un contributo economico ad esclusivo carico dei turisti. Per essere accreditata, questa tesi deve poter verificare il caso limite di perfetta rigidità della domanda. Tanto più il riscontro empirico si avvicina a detta ipotesi, tanto più il prezzo del tributo sarà trasferito sulla domanda, anziché gravare sull’offerta (la perfetta elasticità dell’offerta sarebbe difficile da immaginare in contesti turistici strutturati quali le città d’arte).

Riguardo a chi sia il reale sostenitore del contributo, se gli operatori della ricettività o i turisti, la letteratura è approdata a risultati non sempre convergenti⁴ (anche con riferimento ai medesimi autori⁵), e pertanto ha contribuito ad alimentare la discussione senza, di fatto, risolverla in assoluto.

Per analizzare l'esito che il cambiamento di prezzo dovuto al contributo di soggiorno provoca sulla domanda turistica di posti letto, Hiemstra e Ismail (2001) hanno studiato l'effetto dell'interazione tra l'elasticità rispetto al prezzo della domanda, e quella dell'offerta. A seguito di un intenso percorso di analisi sui dati raccolti dal 1970 al 1989 per gli Stati Uniti⁶ (Hultkrantz, 1994; Hiemstra, Ismail, 1990, 1992, 1993, 2001), il peso maggiore della tassa, in termini reali, è risultato gravare sugli operatori della ricettività, perché quest'ultimi hanno manifestato una curva di offerta meno elastica rispetto a quella della rispettiva domanda⁷. Nel caso in oggetto, sul cliente finale avrebbe pesato il 28,4% della tassa (*guest-to-lodging-industry ratio*), mentre più del 70% sarebbe restato a carico degli operatori. Sono gli stessi Hiemstra e Ismail a non mancare di osservare che il valore dell'elasticità dell'offerta da loro stimato è molto minore del livello indicato dai risultati portati in precedenza su casi che hanno affrontato la stessa tematica⁸, e pertanto hanno suggerito considerazioni prudenziali per quanto attiene la generalizzazione letterale dell'analisi effettuata.

Infatti a fronte delle impostazioni teoriche e dei riscontri empirici a sostegno della tesi che l'imposizione di un contributo sul soggiorno provoca un impatto negativo per gli operatori, da un punto di vista empirico l'indebolimento economico non risulta evidente da computare, perché intrinsecamente concatenato ad altre cause concorrenti, e pertanto vischioso da isolare. Del resto non mancano gli autori che hanno avanzato considerazioni intuitive a sostegno proprio della tesi opposta, ossia di sostanziale rigidità della domanda nelle località di villeggiatura (Combs, Elledge, 1979, p. 203). Proprio a causa della difficoltà di scindere le cause dagli effetti, in ambienti tradizionalmente ad alta densità turistica è difficile attribuire ad una sola variabile (il prezzo) oscillazioni di turismo tanto nette da mettere in crisi l'intero settore della ricettività: anche le convessità più profonde nell'andamento della domanda sono di fatto riconducibili ad insiemi di circostanze che offuscano il contributo della sola variabile "prezzo".

Il riscontro non-causale

Ipotizzata un'intrinseca correlazione tra l'aumento di prezzo causato dalla tassa di soggiorno e altre variabili ambientali vischiose da specificare che però concorrono ad influenzare l'andamento della domanda, alcuni studiosi hanno tentato un differente approccio alla tematica sugli effetti del contributo di soggiorno. Infatti, anziché usare metodi causali di indagine

(come è quello della stima dell'elasticità, appunto, dove la causa delle variazioni nella domanda è legata al prezzo del soggiorno)⁹, Bonham, Fujii, Im, e Mak (1992) hanno impostato lo studio sulle serie storiche (metodo non-causale), e proprio in base alle rilevazioni *ex post* rispetto all'applicazione della *hotel room tax*¹⁰, hanno poi rivisto i risultati precedentemente prodotti con metodologia *ex ante* sul medesimo studio di caso delle Hawaii¹¹. L'effetto negativo sul ricavo reale dell'offerta di ricettività, quindi, è risultato pressoché insignificante.

Comunque, data la non immediatezza di addivenire a conclusioni risolutive, a loro volta gli autori non hanno mancato di avanzare considerazioni prudenziali, e la sostanziale anelasticità della domanda rispetto al prezzo, anziché essere ipotizzata replicabile in ambienti diversi, è stata ricondotta ad una serie di circostanze che, per il caso esaminato delle Hawaii, gli autori hanno cercato di esplicitare nei seguenti fattori:

- i) l'introduzione del tributo è avvenuta in concomitanza della fase di avvio del mercato turistico di quella destinazione;
- ii) l'acquisto di pacchetti turistici *all-inclusive*;
- iii) la mancata consapevolezza, da parte dei consumatori, dell'introduzione del tributo;
- iv) un sistema di tassazione in cui la cosiddetta "hotel tax" non figura come contributo aggiuntivo, bensì come una delle componenti elementari della complessiva base imponibile;
- v) le destinazioni più direttamente concorrenti hanno tributi sul turismo analoghi (negli USA la hotel room tax trova applicazione diffusa).

La riproducibilità dei fattori indicati a sostengono del contributo di soggiorno

Si tratta allora, in primis, di cercare di verificare se le condizioni portate quale causa della mancanza di effetti negativi nell'imposizione della hotel room tax nelle Hawaii siano effettivamente riscontrabili anche in altri ambiti di applicazione.

- i) *L'introduzione nel momento della fase iniziale del ciclo di vita della destinazione turistica incentiva verso la creazione del consenso*

Al momento della fase di avvio dell'economia turistica, l'attenzione degli operatori è diretta a far decollare il business, ed è focalizzata verso finalità di strutturazione contestuale facilmente specificabili perché basiche e, quindi, accomunanti. Nelle fasi successive del ciclo di vita della

destinazione turistica, invece, le tematiche di gestione operativa divengono più incalzanti rispetto a quelle di investimento; di conseguenza, anche l'impiego del contributo di scopo è passibile di traduzioni più soggettive e articolabili, come tali più difficili da incanalare su tematiche di impegno collettivo che trovino un consenso tendenzialmente unanime. Le destinazioni che hanno adottato il tributo di soggiorno con maggiore slancio sono state quelle in cui quest'ultimo è stato richiesto proprio dagli operatori della ricettività medesimi (ad esempio a Vancouver e a Vienna) al fine di lanciare – o di rilanciare – l'economia turistica con risorse mirate e completamente dedicate. L'idea è stata quella di incentivare e di stimolare il turismo (e non, al contrario, quella di attutirne gli effetti, né tanto meno di disperdere le risorse raccolte dagli operatori turistici verso interventi di carattere più sfumato). Si parla, al riguardo, di “contributo di scopo”, proprio perché le risorse raccolte richiedono una cura di gestione precipua, preventivamente concordata e destinata allo scopo di sviluppare ed espandere il fenomeno turistico di per sé.

ii) La composizione sistemica dei prodotti turistici della destinazione costruisce la convenienza complessiva del prodotto turistico

La composizione dei pacchetti all-inclusive dovrebbe trovare modo di compensare l'aggravio del costo del soggiorno attraverso la sinergia con gli altri elementi che formano il prodotto turistico complessivo, in modo tale che il prezzo totale della vacanza resti di fatto vantaggioso per il cliente, e sostanzialmente competitivo sul mercato turistico. Di fatto si tratta di trasferire ad altre categorie produttive il peso contributivo associato alla ricettività, in modo tale che la manovra fiscale venga diluita lungo tutta la catena del valore.

Nel citato caso delle Hawaii il meccanismo compensatorio tra le varie componenti del prezzo del prodotto turistico complessivo è risultato possibile perché la hotel tax è stata introdotta in un periodo di reale deprezzamento del dollaro (dovuto al Plaza Agreement), e pertanto gli operatori del Paese sono rimasti neutri rispetto alle economie realizzate dalla domanda estera in termini reali. Da parte sua, l'acquirente non aveva motivo di soffermarsi a giudicare la convenienza delle singole componenti del prodotto, restando sensibile, invece, alla convenienza della destinazione nel complesso.

iii) La non consapevolezza da parte della domanda dell'aggravio di prezzo elude il filtro deliberativo sul giudizio di opportunità riguardo all'acquisto

Nel sopra citato studio di caso delle Hawaii la mancata consapevolezza da parte degli acquirenti circa l'introduzione della *transient accommodation tax* (detta anche "hotel room tax") è addotta dagli autori come concausa della sostanziale risposta anelastica della domanda. In effetti l'introduzione avvenne in un periodo in cui l'attenzione del mercato era concentrata sul livello dei prezzi dovuto a fattori esogeni (ossia, come detto, agli effetti della svalutazione del dollaro), e pertanto le cause perturbatrici endogene alla destinazione (come l'immissione di una nuova tassa, appunto) potettero passare sostanzialmente di fatto sottaciute. Analogo clima di relativa spensieratezza dello spendere non sembra poter essere riscontrabile sempre. Già da tempo la stampa sia nazionale che estera denuncia "prezzi troppo alti" per il turismo con destinazione Italia¹². Del resto la tematica sul contributo di soggiorno è stata affrontata anche nei mercati di origine della domanda, e pertanto l'opinione pubblica risulta particolarmente sensibile al riguardo¹³.

iv) Il contributo di soggiorno è uno degli elementi di una logica di sistema di tassazione strutturata complessivamente

I principi di imposizione fiscale consigliano che le manovre tributarie siano pensate nel loro insieme, piuttosto che singolarmente. Negli Stati Uniti, dove la hotel tax¹⁴ è ampiamente diffusa, essa è inserita in un sistema impostato sul cosiddetto *benefits-received principle*, secondo il quale quanto raccolto con una tassa dovrebbe essere usato a beneficio di coloro che l'hanno pagata oppure - come in questo caso, dalla prospettiva degli operatori della ricettività - a beneficio di coloro che ne sono vessati (Styles et alii, 2004, in Litvin et alii, 2006, p. 151).

Per di più in Italia si è parlato specificamente di "contributo" di soggiorno, intendendo far riferimento, con tale termine, proprio alla deliberata programmazione dell'impiego degli introiti (si veda la precedente nota 1). Al riguardo non è da trascurare il fatto che la "tassa di soggiorno", in vigore nel nostro Paese dal 1910 al 1989, fu abolita proprio per la gravosità dei costi che scaturivano dall'amministrarla¹⁵.

v) La strategia di prezzo persegue una logica di coerenza sia interna sia rispetto all'ambiente competitivo estero

Dal punto di vista dell'economia locale il contributo di soggiorno, inteso come tributo di scopo, tende ad essere concepito come un "prezzo interno", nel senso che viene imputato proprio a copertura dei costi per erogare il prodotto turistico locale. I prezzi interni, di per sé, costituiscono un punto di partenza per l'elaborazione di una qualsiasi strategia di prezzo, ma non tengono conto né del posizionamento rispetto alla concorrenza (che compete con strategie di differenziazione, oltre che con strategie di prezzo, appunto), né del comportamento della domanda (che reagisce alla variazione di prezzo con una forza commisurata alla sua elasticità). Il "prezzo effettivo" dovrebbe essere in grado di ottimizzare assieme obiettivi economici, obiettivi di mercato, ed aspettative dell'utente.

In una visione pragmatica di coerenza strategica l'introduzione del contributo di soggiorno tiene conto del grado di sostituibilità turistica della destinazione¹⁶. Tale sostituibilità è dovuta ad un approccio sistemico al mercato, dove a considerazioni di competitività interna (riguardo agli obiettivi da perseguire, nonché alla complementarità con le altre destinazioni nazionali¹⁷), si affiancano considerazioni afferenti all'apertura e all'interazione col contesto competitivo esterno. Gli economisti riconoscono nel prezzo l'importanza delle esternalità attraverso il concetto di elasticità incrociata, che, con riferimento al contributo di soggiorno, è traducibile come: elasticità della domanda di ricettività nelle altre destinazioni rispetto alla variazione di prezzo effettuata nel Paese. Allora, sono sia le scelte dei concorrenti riguardo alla tassa di soggiorno, sia il valore del prodotto turistico percepito dalla domanda (precedente p.to iii) a giocare assieme nel decretare la sensibilità del mercato alla variazione di prezzo, e, di conseguenza, il grado di autonomia nella fissazione di prezzi più alti. I suddetti fattori della sensibilità al prezzo (scelte dei concorrenti, e valore percepito dalla domanda) sottopongono la decisione al riscontro ambientale. L'insindacabilità del giudizio finale del mercato decreta il grado di successo dell'iniziativa, espresso dall'ampiezza della quota di mercato conquistata e detenuta.

Nello stabilire il prezzo effettivo, allora, occorrerebbe innanzitutto verificare la soglia di accettabilità da parte del consumatore finale, perché l'allineamento della politica dei prezzi con i livelli delle destinazioni concorrenti contribuisce ad ammortizzare l'effetto di sostituzione tra prodotti turistici alternativi. Essendo la variabile prezzo proprio uno degli elementi che compongono il marketing mix della destinazione, i livelli del prezzo delle altre destinazioni concorrono nel determinare l'elasticità incrociata della domanda rispetto al prezzo. Pertanto, con l'introduzione di una componente addizionale, il timore di sacrificio monetario da parte della

domanda va soppesato con le pratiche in vigore all'estero al fine di prevenire l'eventuale peso maggiore dell'effetto sostituzione, rispetto a quello dell'effetto reddito. Quest'ultimo, infatti, potrebbe altresì risultare bloccato dalla difficile immagine di accessibilità¹⁸ conferita al Paese a seguito dell'introduzione del nuovo contributo.

Altrettanto vale nella prospettiva di attrazione di investimenti di capitale in imprese ricettive. Poiché il Paese con tributi più alti presenta costi maggiori per gli investitori, un regime di imposizione fiscale vessatorio rischia di penalizzare la capacità di attrarre capitale d'investimento. Di conseguenza, potrebbero risultare frenati prima, e ostacolati poi, i livelli dell'occupazione, dei salari reali, e della complessiva qualità del lavoro turistico.

L'ambito di applicazione del contributo di soggiorno

L'apertura all'ambiente esterno porta a considerare la decisione afferente l'introduzione del contributo di soggiorno in relazione a ciò che accade negli altri Paesi, perché è anche attraverso il posizionamento sul mercato che scaturisce il comportamento della domanda potenziale e, in ultimo, la scelta di sostituzione del Paese con destinazioni turistiche alternative.

Da un'indagine recentemente svolta in Scozia (Deloitte, 2006), è risultato che, nel contesto estero, su un campione casuale di nove città a forte vocazione turistica (Barcellona, Dublino, Edimburgo, Copenaghen, Parigi, Rotterdam, Varsavia, San Diego, Vancouver) solo in due (Parigi e Vancouver) la tassa di soggiorno continua ad operare senza provocare particolare disagio. Come riportato altresì in Appendice A, benché tre casi fossero in fase decisionale al momento dell'indagine (Barcellona, Dublino, Edimburgo), nelle altre città la tassa di soggiorno era stata abolita (Rotterdam), oppure stava presentando comprovati problemi per il suo mantenimento (Copenaghen, Varsavia, San Diego). Più precisamente:

- i) a *Rotterdam* la tassa di soggiorno è stata abolita nel novembre del 2005;
- ii) a *Copenaghen*, a *Varsavia*, e a *San Diego* (California) è in uso, ma soggetta a dibattito poiché ha mostrato accesi elementi di debolezza;
- iii) a *Barcellona*, a *Dublino*, a *Edimburgo* è stata soggetta ad esame o non è in uso;
- iv) solo a *Vancouver* (Canada) e a *Parigi* sembra avere riscosso un effettivo apprezzamento.

Seguendo un approccio di trasparenza che consentisse di non falsare le osservazioni, ho poi proceduto ad un'indagine tramite Internet sul contesto internazionale per cercare di appurare quali città applichino dichiaratamente il contributo di soggiorno, e al contempo per rilevare come la hotel tax venga praticata negli Stati Uniti (dove è applicata in 47 degli Stati; Bonham e Gagnes, 1996). Una sintesi di quanto accade negli U.S.A. è riportata in Appendice C, mentre nel seguente Prospetto 1, esteso in Appendice B, è riportato un quadro di quanto comunicato dagli altri Stati (maggio-giugno 2006).

Prospetto 1 – *L'ambito di applicazione della tassa di soggiorno all'estero**

Destinazione (città/Paese)	Tassa di soggiorno
Copenaghen	Si intende abolirla entro il 2008
Croazia	€ 1,00 al giorno
Edimburgo	Su base volontaria
Francia	Tassa comunale da € 0,20 a € 1,50
Svizzera	Circa CH 2,20
Tahiti	Da 50 a 150 FCFP
Varsavia	Su base volontaria
Vienna	2,8% del prezzo netto dell'alloggio
<i>Rotterdam</i>	<i>Abolita</i>
<i>Barcellona</i>	<i>In considerazione</i>
<i>Dublino</i>	<i>Non in uso, ma considerata</i>

(*) Per gli Stati Uniti si veda Appendice C.

Di fatto, dunque, la concreta applicazione di siffatto tributo si verifica espressamente solo in alcuni contesti europei, mentre negli Stati Uniti vige proprio in virtù del diverso regime di imposizione fiscale (*benefits-received principle*). Anche negli Stati Uniti, del resto, la hotel tax è concepita non come elemento a se stante, ma è inquadrata nell'ambito più complessivo delle leggi sul turismo (ACIR, 1994), e dall'indagine Deloitte è emerso che persino a San Diego non è immune da elementi di debolezza. Alla luce di siffatta constatazione, sicuramente le perplessità maturate negli altri Paesi frenano lo slancio di un'applicazione priva di elementi di sostegno sostanziali.

Considerazioni di sintesi

Dato l'assunto di un'elasticità della domanda uguale a zero nelle destinazioni italiane passibili di contributo di soggiorno, tali località sono

considerate un “bene turistico insostituibile”. E’ questa un’ipotesi forte per gli ampi spazi di arbitrarietà nel decretare l’appartenenza o meno di un luogo alla categoria di bene turistico insostituibile. A ben vedere, quindi, l’estrema titubanza nell’applicazione reale del contributo di scopo pare sintomatica dell’ammissione di fragilità diffuse riscontrate empiricamente, e che rendono vischioso sostenere l’assunto medesimo, raccomandando invece una teorizzazione generale svincolata da assunti non verificabili.

Le fragilità concettuali nell’applicazione del tributo vengono poi ricondotte alla necessità di una nuova fase di sviluppo per la destinazione turistica, che, di fatto, proprio nel dichiarato “bisogno” di nuovo impulso smentisce l’ipotesi di elasticità della domanda pari a zero. L’esigenza di rinnovamento è avvertita sia da parte “interna” al Paese (il contributo è funzionale ad una riqualificazione dell’ambiente turistico), sia da parte “esterna” (il tema del “troppo caro Italia” denuncia una qualità percepita non equilibrata con la qualità attesa).

Poiché il contributo di soggiorno si risolve in un incremento di tassazione per gli esercizi dell’ospitalità, la trattativa sulla possibilità della sua introduzione sembrerebbe dover trovare sintesi risolutiva nella diatriba di confronto tra gli interessi del soggetto economico della ricettività, e quelli del soggetto istituzionale pubblico. Infatti il contributo di scopo, influenzando direttamente sul risultato netto degli operatori della ricettività, vaglia i rapporti di forza tra questi e le istituzioni, rimanendo chiuso in un duello biparte.

Ma, da una riflessione ulteriore, scaturita proprio dalla lettura delle condizioni per il successo attuativo del contributo, si evince che l’impatto del contributo di scopo comporta un’innovazione di mercato che si propone come “radicale”, tale, cioè, da sovvertire la relazione “tecnologia – assetti relazionali (sociali e organizzativi)”: la “tecnologia”, intesa come corpus di conoscenze, è quella della ricettività (perché il turismo trova definizione proprio nel pernottamento); gli “assetti relazionali sociali” sono quelli intrattenuti con i vari soggetti economici implicati nella filiera dell’ospitalità (ricettività, attrazioni, *catering*¹⁹, *facilities*²⁰); gli “assetti relazionali organizzativi” vedono la “struttura sistemica” dell’ospitalità centrata sul “ruolo di preminenza” della ricettività, attorno a cui concorrono, considerati in posizione di sostanziale “equivalenza strutturale”, gli altri soggetti economici sopra menzionati²¹. Solo i dati sulla ricettività, infatti, registrano puntualmente i flussi turistici, informano al riguardo con cadenza periodica, descrivono sinteticamente le condizioni di offerta che configurano il mercato, e pertanto rivestono un ruolo centrale nel mercato turistico dell’ospitalità.

La valorizzazione dell'ambiente turistico allargato a scapito diretto degli operatori della ricettività – a motivo della vessazione di un ulteriore tributo - tende a far apprezzare la scomposizione e la differenziazione concettuale del mercato dell'ospitalità nelle sue varie componenti: ricettività, attrazioni, *catering, facilities*. Infatti i risultati economici raccolti tramite il contributo di soggiorno dai soli operatori della ricettività verrebbero redistribuiti a vantaggio delle componenti esterne alla ricettività medesima, avvalorando una posizione da *free riders* economici di tutte le altre categorie di operatori che comunque attingono dal fenomeno turistico. L'introduzione del tributo, quindi, implicherebbe il riassetto delle posizioni di mercato tra le varie tipologie di operatori, in modo tale da far figurare la ricettività come trainante il mercato, e gli altri soggetti economici come *free riders* che beneficiano degli investimenti producibili dal contributo di soggiorno senza sopportarne l'onere.

Ecco allora che, prima di deliberare di sovvertire l'equilibrio di un sistema, se giudicato precario o in via di obsolescenza, andrebbero individuati e dichiarati i nuovi obiettivi strutturali di produzione a cui tendere. Dal riequilibrio potrebbero scaturire infatti effetti gravi, come assecondare il ruolo dei *free riders*, tali perché trovano appoggio su un soggetto economico centrale (la ricettività) che assurge come determinante per l'esistere empirico del turismo. In tale logica, se la ricettività subisce delle penalizzazioni dall'introduzione del contributo di soggiorno, conseguentemente anche il fenomeno turistico registra un decremento, e i *free riders* che operano grazie ad esso non possono che vedere a loro volta restringere i loro margini di lavoro.

D'altra parte, il medesimo bisogno di innovazione che ha suggerito la proposta del contributo di scopo rispecchia esigenze mercatistiche attuali ed emergenti. Quest'ultime vedono indebolita la posizione di centralità assoluta tradizionalmente detenuta dagli operatori ricettivi: riconoscono invece sia il peso ormai accresciuto di servizi divenuti critici per il turismo a motivo dei mutamenti tecnologici verificatisi nel macro-ambiente (primi tra tutti le economie fruibili con i servizi di trasporto), sia il fiorire di motivazioni nuove per il turismo che stentano a riconoscere qualsiasi destinazione come "insostituibile".

L'esigenza di innovazione radicale del mercato turistico può trovare spazio di attuazione solo a seguito della presa di coscienza di un cambiamento strutturale del complessivo sistema dell'ospitalità che, quindi, coinvolga direttamente una pluralità di soggetti di diversa natura economica, in modo da legittimare il rispettivo ruolo propulsivo a favore del fenomeno turistico. Anche il soggetto pubblico medesimo, in tal senso, sarebbe chiamato a

rivedere il rapporto qualità-prezzo della propria offerta (ad esempio nelle tariffe del parcheggio per i mezzi turistici, nonché nella predisposizione di servizi di igiene soprattutto nelle zone con maggior affluenza). La logica di redistribuzione del reddito prodotto dal fenomeno turistico sarebbe allora coerente con le logiche di politica fiscale riscontrate soprattutto negli Stati Uniti dove è palesemente e diffusamente applicata la tassa di soggiorno: una impostazione composita sì, ma non aggiuntiva.

La sostanziale prudenza nell'applicazione del contributo di scopo riscontrata anche in altri Paesi europei fa trasparire le difficoltà nel cambiamento strutturale del sistema turistico complessivo, e consiglia un ripensamento dei sentieri strategici di sviluppo per le destinazioni turistiche, da non chiudere nel soffocamento di una singola tipologia di operatori economici, ma da aprire al riconoscimento di una posizione sistemica attiva per la pluralità dei soggetti che traggono benefici dal fenomeno turistico locale, senza ancora sentire la responsabilità di dover essere, a loro volta, diretti artefici di sviluppo.

NOTE

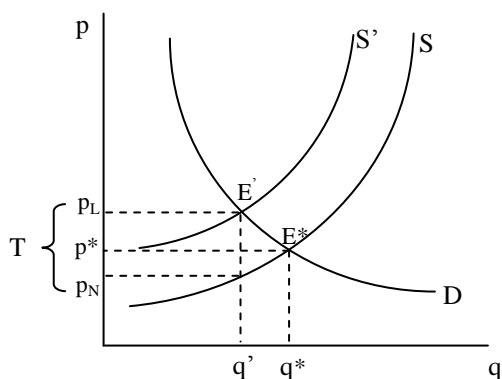
¹ Una dicitura accorta tra i tributi distingue le imposte, le tasse, i contributi. L'imposta è un tributo che lo Stato preleva ai cittadini per provvedere al soddisfacimento dei bisogni pubblici indivisibili e alla spesa pubblica in genere, in relazione ad un fatto economico che esprime capacità contributiva (come il reddito, il patrimonio, il consumo). La tassa è una prestazione pecuniaria dovuta allo Stato o ad altro ente pubblico per prestazioni di natura istituzionale finalizzate al soddisfacimento di bisogni pubblici divisibili prestati su domanda (come per i certificati, o per il servizio scolastico); si differenzia dalla tariffa pubblica che è imposta per il godimento di servizi non istituzionali (come i trasporti e l'energia). Il contributo è un versamento effettuato per ottenere servizi e/o vantaggi erogati in futuro.

² L'effetto sull'efficienza economica si manifesta nella forma di un surplus di domanda non coperta (la differenza tra q^* e q'), detta *deadweight loss*, e risulta in una perdita dovuta al fatto che una parte di scambi potenziali non sono stati realizzati (Case, Fair, 1999, p. 442).

³ Infatti dalla seguente Figura 2 è possibile osservare che, considerate la funzione di domanda di posti letto D , e la funzione di offerta S , la condizione di equilibrio è data dal punto di intersezione delle due curve (E^*), il quale intercetta una quantità pari a q^* ed un

prezzo pari a p^* . L'introduzione di un tributo sulle vendite pari a T determina lo spostamento della curva di offerta da S a S' . Il punto di equilibrio trasla allora da E^* ad E' , punto di intersezione tra la curva di domanda D con la nuova curva di offerta S' . Al nuovo prezzo $(p + T)$ il prezzo netto (p_N) che gli operatori ricevono è inferiore al prezzo originario (p^*), anche se il prezzo effettivamente pagato (p_L) ne risulta superiore.

Fig. 2 – L'effetto economico dell'introduzione di un tributo sulle vendite.



⁴ “Several studies have attempt to quantify the direct impact of accommodation taxes [Hiesmtra, Ismail, 1992; Fujii, Khaled, Mak, 1985; Withiam, 1993]. (...) Each tax imposition was, however, found to weaken demand. This is a concern, considering that even a moderate decrease in demand, when considered in light of the slim operating margins in the hotel industry, represents a significant burden on the industry. That said, there are other authors who have found accommodation taxes to be generally benign [Bonham, Fujii, Im, Mak, 1992, p. 437; Combs, Elledge, 1979]”. Litvin, Crofts, Blackwell, Styles (2006), p. 151. Anche Bonham et alii (1992; p. 433) riconoscono la contraddittorietà degli studi empirici [Fujii, Khaled, Mak, 1985; Zuraski, Sanders, 1990].

⁵ Fujii, Khaled, Mak (1985) con Bonham, Fujii, Im, Mak, (1992), p. 437; ed ancora Hiemstra, Ismail (1993) con Hiemstra, Ismail (2001).

⁶ “[The price elasticity for lodging services] is based on the weighted mean values of the variables involved. The model upon which this elasticity was based was applied to a nationally representative sample of lodging properties at a given point in time. Varying elasticities were developed for 16 different industry segments by property size and room rate categories based on variables representing these categories. Elasticities were found to be linear within segments and over varying tax rates, allowing one to apply these results to widely different parts of the country. Variations by region and type of property were found not to be significant in the model. However, size of city was a significant variable in the model”. Hiemstra, Ismail (1990; 1992).

⁷ “The time-series model developed in this study resulted in calculation of an elasticity of supply of about 0.11, with supply measured in terms of rooms per 1,000 population. The supply elasticity of 0.11 is much lower than the levels found by either (...). This level of impact is quite inelastic in economic terms. It means that an increase in real room rates will induce an increase in supply (the percentage of lodging rooms added to the industry) that is only one-fourth as large as a comparable decrease in demand (-0.44). Conversely, when real room rates decrease, there would be a contraction in building that would be expected to be moderate in relation to the expected increase in demand. A good example occurred during the recessionary period of 1990-1991 when supply was slow to adjust to the drop in demand. Furthermore, these supply impacts may be slow in occurring, as noted by the tax variable that entered the model with a 3-year lag. The tax incidence of 28.4% paid by the guests indicates that most of the room tax is, in fact, borne ultimately by the industry even though the guest initially pay the tax bill upon checkout from a hotel or motel. In the long run, the relatively inelastic slope of the supply curve in relation to the demand for lodging means that the lodging industry must absorb more than 70% of the total tax burden. This impact is felt by a reduced number of rooms rented in comparison to those that would be rented in the absence of the tax”. Hiemstra e Ismail, 2001, p. 319.

⁸ Il riferimento è a Fujii et alii (1985), che calcolano l’elasticità dell’offerta per lo Stato delle Hawaii; e a Mak (1988) che la stima pressoché infinita. In definitiva gli studi citati indicano che l’offerta è sostanzialmente elastica, in netto contrasto con quanto stimato da Hiemstra e Ismail nel 2001. (Hiemstra e Ismail, 1993, p. 22; Hiemstra e Ismail, 2001, p. 319).

⁹ Le tecniche di previsione possono essere distinte in metodi non causali, e metodi causali. I primi (metodi non causali) assumono che una variabile possa essere stimata senza riferimento ai fattori che ne determinano il livello. Le tecniche non causali includono le serie storiche, in cui, appunto, la storia passata riguardo alla variabile è semplicemente estrapolata, come nei panel dove si assume che il comportamento dei partecipanti simuli il comportamento dell’intera popolazione. I modelli econometrici, al contrario, riferiscono specificatamente la variabile da stimare ad un insieme di forze che la determinano. I valori futuri della variabile stimata sono ottenuti usando previsioni delle variabili che la determinano in unione con le relazioni econometriche ipotizzate. Uno dei vantaggi maggiori dei modelli econometrici è che essi possono essere usati per previsioni del tipo “cosa se” per appurare le conseguenze dei possibili cambiamenti nei fattori causali.

¹⁰ “The purpose of this paper is to estimate the impact of the 1987 Hawaii hotel room tax by comparing the *real* net (after tax) rental receipts of hotel operators before and after the imposition of the tax. A novelty of this paper is the use of tax base rather than survey data to measure hotel receipts. We measure the impact of the tax on real net hotel rental receipts using interrupted time series analysis. Our empirical results indicate that the tax reduced *real* net rental receipts by about 1 percent. The coefficient, however, is not significantly different from zero. In sum, the State is able to raise substantial amounts of tax revenue from the new tax without imposing a significant burden on hotel operators” Bonham, Fujii, Im, Mak (1992), pp. 433-434.

¹¹ “In a previous article (...) Fujii, Khaled and Mak (1985) estimated the *ex ante* incidence of a *proposed* hotel room tax in Hawaii. This partial equilibrium model demonstrated that the burden of a hotel occupancy tax is approximately equal to the ratio of the supply and demand elasticities for lodging. Empirical estimates suggested a supply elasticity of 2 and a demand elasticity of 1, yielding the prediction that approximately two thirds of a hotel room tax would be passed on to visitors in the form of higher prices. This study, however, like other extant studies, predicts the incidence of the tax *ex ante*”. Bonham, Fujii, Im, Mak (1992), pp.433, 439.

¹² Barbetta D. (20.08.2006), I turisti stranieri snobbano l'Italia. Prezzi troppo alti, *La Nazione*; Bennucci S. (02.06.2006), L'Iva soffoca il turismo, *La Nazione*; Bennucci S. (16.06.2006), Sosta troppo cara. I bus turistici saltano la Toscana, *La Nazione*; Chierchia V. (24.08.2006), Niente tasse né ticket sui turisti, *Il Sole 24 Ore*; Scarpa S. (03.10.2006), Dalla Finanziaria via libera alla Tourist Tax, *Il Giornale*; n.i. (07.10.2006), Italian tourist tax criticised, *Telegraph*; Kellett F. (04.10.2006), The arrival of tourist tax, *Telegraph*.

¹³ *The Orlando Sentinel* (22.09.2006), A penny for your tourism tax?; *BBC* (10.03.2006), Dismay over “tourist tax” plans; *Edinburgh News* (01.07.2006), Tourist tax will drive visitors out of city, warms hotel chief; *Evening & News* (13.09.2006), Tourism chiefs plan “bed tax” to fund events; *BBC* (02.06.2006), “Bed Tax” warning from hotel boss; *Travel News & Articles* (13.03.2006), New “bed tax” proposal could add £ 650m to cost of UK; *El País* (30.01.2006), Comisiones obreras favour introduction of tourism tax for Barcelona.

¹⁴ La Transient Occupancy Tax può essere definita (Beaver, 2002) come: “a local tax charged on lodging (also referred to as room tax, transient lodging tax, hotel tax or bed tax)”. Negli Stati Uniti corrisponde sostanzialmente alla tassa di soggiorno benché sia applicata non come importo fisso, ma in percentuale sul costo dell'alloggio. “The Hotel Tax is calculated as a percentage of the rent for the occupancy of a hotel guest room (...). The law requires that hotel operators collect the tax from occupants. Occupants are the persons who, for consideration, use or possess, or have the right to use or possess, a room in a hotel (...). Hotel operators hold Hotel Tax revenues in trust and remit them to the Tax Collector every month. If the hotel operator fails to collect the tax, the operator is liable to the City and County for the amount of the tax due on the amount of taxable rent for the occupancy of the room as if the occupant had paid the tax” (San Francisco Business and Tax Regulations Code, Art. 7). Ovviamente, trattandosi di imposta concepita a livello locale, la sua formulazione varia sul territorio.

¹⁵ La tassa di soggiorno ha fatto per lungo tempo parte della legislazione fiscale italiana. La sua istituzione risale alla L. n. 863 dell'11 dicembre 1910. Fu introdotta a favore dei Comuni in cui rivestiva speciale importanza per l'economia locale l'esistenza di stabilimenti idroterapici, ovvero di stazione climatica o balneare. L'ammontare del tributo venne fissato nel massimo di 10 lire per persona e destinato a coprire le spese di sviluppo della stazione climatica. Nel corso degli anni Venti e Trenta intervennero diverse modifiche, ma solo con il R.D.L. 24 novembre 1938 n. 1926 l'imposta assunse l'aspetto definitivo che permase fino alla sua soppressione ad opera dell'art. 10 D.L. 2 marzo 1989 n. 66, convertito nella L. 24 aprile 1989 n. 144, a decorrere dal 1 gennaio 1989. La tassa di

soggiorno era applicata nelle stazioni di soggiorno, cura e turismo, oltre che nelle località climatiche, balneari e termali o comunque di interesse turistico, individuate da un decreto del Ministero dell'Interno. Tale tributo era di natura strettamente personale e a carattere autonomo e si applicava nei confronti di coloro che prendessero alloggio in maniera temporanea, in alberghi, locande, pensioni, stabilimenti di cura e case di salute nonché di coloro che dimorassero temporaneamente, per un periodo superiore a 5 giorni, in ville, appartamenti, camere ammobiliate e altri alloggi. La tematica della gravosità della gestione precipua non ha perso spessore, ed è tutt'oggi sentita attuale in Inghilterra e negli Stati Uniti: "Many businesses said such a tax would be costly to administer and would stop people visiting the area on holiday" BBC, *Dismay over tourist tax plans*, <http://news.bbc.co.uk/1/hi/england/cornwall/4793780.stm>

¹⁶ "Tourists do not merely compare the price of a holiday to a particular foreign destination with the price of a domestic holiday; they also compare the costs of the foreign destination with similar foreign destinations. For example, Austria is a close substitute for Switzerland for winter sports holidays" Witt, Martin (1997), p. 24.

¹⁷ Da ultimo, quindi, il contributo di soggiorno si trova a testare il rapporto di sostituzione con mete alternative da parte di ciascuno dei segmenti target, i quali valutano la possibilità di dirottare il proprio soggiorno non solo in un altro Paese estero, ma anche in territori limitrofi rispetto ai poli turistici vessati da prezzi maggiori, paventando il rischio di provocare l'effetto di cosiddetta "cannibalizzazione del mercato".

¹⁸ A tal proposito è da notare che si parla di strategie per l'"accessibilità" e non per l'"accesso", in quanto non è in discussione la possibilità di raggiungere il Paese con i mezzi di trasporto più diversi. L'accessibilità ha a che fare con la gestione dei flussi, perché si riferisce alla facilità con cui un sito o un servizio può essere ottenuto dalla domanda potenziale, e perciò misura l'opportunità relativa per l'interazione e per il contatto con un dato fenomeno. L'offerta di nuova accessibilità attiene alla proposta di motivazioni reali alla domanda per scegliere una destinazione, anziché un'altra.

¹⁹ Per *catering* si intendono i servizi di ristorazione e gli altri servizi ad esso complementari.

²⁰ Strutture (es. sale conferenze), mezzi (es. trasporti pubblici), artifici (es. feste ed eventi) che facilitano il fenomeno turistico.

²¹ L'analisi network studia la struttura ed il modo in cui si configurano le relazioni tra unità (persone, gruppi, organizzazioni), cercando di identificarne le cause e le conseguenze. Specifici gruppi di relazioni con ciascun attore di un sistema determinano una "posizione" dell'attore in esame all'interno del network. La posizione rilevante nel network è la "posizione tecnologica" detenuta, intesa come similarità/dissimilarità nelle strutture relazionali delle imprese nei confronti degli attori che formano una comunità tecnologica di riferimento. L'utilizzo del concetto di posizione degli attori del network in riferimento ad uno stesso fenomeno sociale fornisce validi elementi per la comprensione delle differenze

esistenti tra loro, e quindi delle diversità nei comportamenti adottati. Nella misura in cui due attori occupano contemporaneamente la stessa posizione nello stesso network, ed hanno quindi la stessa struttura relazionale, tali attori si definiscono “strutturalmente equivalenti”. Il principio fondamentale dietro la nozione di equivalenza strutturale è che individui e organizzazioni non devono necessariamente interagire (direttamente o indirettamente) per esibire strutture relazionali simili, ma, al contrario, attori strutturalmente equivalenti possono addirittura non essere al corrente dell’esistenza reciproca. L’analisi di “preminenza” (o di “centralità”) è volta all’individuazione dei valori di potere, di prestigio e di centralità degli attori del network. La centralità deriva dal fatto che, a partire da un insieme di attori sociali (organizzazioni, individui) e dato un insieme di relazioni tra attori, è quasi sempre possibile dare agli attori un ordinamento gerarchico in base alla loro posizione nella struttura relazionale concreta che è possibile misurare. Faraoni (1998).

APPENDICE A – La “Transient Visitor Taxation”

Prospetto A – La Tassa sui Visitatori di Transito in nove città campione (*Transient Visitor Taxation, TVT*)

<i>Città</i>	<i>TVT</i>	<i>Importo (o tasso) applicato</i>	<i>Tariffa di transito negli aeroporti</i>	<i>IVA</i>	<i>Tassa sulle vendite</i>	<i>Base legale (1)</i>	<i>Gradimento (2)</i>
Barcellona	Considerata	n.a.	n.a.	16%	n.a.	n.a.	□
Dublinto	Considerata	n.a.	n.a.	21%	n.a.	n.a.	□
Edimburgo	n.a.	n.a.	n.a.	17.5%	n.a.	n.a.	□
Copenaghen	Sì; abolendo le tasse aeroportuali nei prox 3 anni	n.a.	80-100 DKK	25%	25%	Stat	◆
Parigi	Sì	€ 0.20- 1.50	n.a.	19.6%	n.a.	Stat	◀
Rotterdam	Abolita di recente	5.5%	€ 23.11	15.97%	n.a.	Stat	✱
San Diego	Sì	10.5%	n.a.	n.a.	7.75%	Stat	◆
Vancouver	Sì	2%	\$ 5-15	n.a.	7-15%	Stat	◀
Varsavia	Sì	€ 1.00	n.a.	22%	n.a.	Vol	◆

Fonte: Adattata da Deloitte (2006), pp. 22-23

(1) Significato delle abbreviazioni: n.a. - non applicata; Stat - su base di una legge statale; Vol - su base di una legge applicabile a carattere volontario.

(2) Significato dei simboli: ✱ TVT è stata abolita; □ TVT è in considerazione o non in uso; ◆ TVT è in uso, ma è sottoposta a dibattito oppure non manifesta elementi consistenti di successo; ◀ TVT è operativa.

APPENDICE B – Il contributo di soggiorno in Europa

Croazia

Per il pagamento della tassa turistica occorre presentarsi all'ufficio turistico col passaporto, e qui compilare un modulo. I prezzi sono di € 1,00 al giorno per gli adulti, e di € 0,50 al giorno per i giovani dai 12 ai 18 anni.

Francia

La tassa di soggiorno è applicata generalmente a livello comunale. L'importo dovuto viene reso pubblico tramite affissione in municipio, e varia in base alla categoria dell'alloggio da € 0,20 a € 1,50 per persona e al giorno; sono esonerati i bambini minori di tredici anni. La tassa di soggiorno viene raccolta dall'esercizio ricettivo includendola nel conto dell'alloggio.

A Parigi la tassa di soggiorno è stata introdotta il 1 gennaio 1994 con lo scopo di sviluppare e promuovere il turismo. E' applicata a tutte le forme di ospitalità: hotel, appartamenti, campeggi, ecc. Riguarda le persone che non hanno né domicilio, né residenza in città.

Scozia

In Scozia è sorto un acceso dibattito sull'introduzione della tassa di soggiorno, e la questione è stata discussa a lungo. Alla fine del settembre 2006 si intendeva proporla su base volontaria agli alberghi, con l'aspettativa che fosse applicata almeno dagli esercizi delle maggiori catene.

Svizzera

La tassa turistica è di circa CH 2,20 (meglio specificata per cantoni). Può essere pagata all'arrivo in alloggio, oppure all'ufficio turistico. Al momento del pagamento di detta tassa, il turista riceve una card valida per tutto il periodo che è in città, con la quale ha diritto a sconti sugli autobus e simili facilitazioni.

Varsavia (Polonia)

La “bed tax” è stata introdotta nel 2004, a carattere volontario, ed è di € 1,00 per notte. I ricavi sono spesi per la promozione della città, in particolare in campagne televisive su BBC World, e CNN (poiché la tassa è a carattere volontario, è possibile scegliere a cosa destinarla). E’ pensata per i clienti degli alberghi a 4 e a 5 stelle, dove aderiscono circa il 90% dei clienti. Di fatto aderiscono 11 hotel a 5 stelle, e 5 hotel a 4 stelle; circa la possibilità di estenderla alle altre categorie di hotel sussistono notevoli perplessità in considerazione della sensibilità al prezzo della rispettiva domanda.

Vienna (Austria)

La bed tax è fissata al 2,8% del prezzo del soggiorno (inteso al netto di colazione e di iva), ed è stabilita in misura percentuale, anziché come quota fissa, al fine di eliminare l’effetto dell’inflazione. I ricavi sono investiti completamente nel marketing della destinazione perché l’entrata in vigore della tassa è stata deliberata proprio al fine di incrementare gli investimenti (privati e pubblici) nel marketing delle infrastrutture della città.

Barcellona (Spagna), Dublino (Irlanda)

La Spagna non applica una tassa di soggiorno, ma un VAT (ossia l’IVA); comunque in alcune regioni viene applicata un’imposta a chi fa uso di determinate attrazioni (come ad esempio percorsi di trekking). Essendo un’imposta sull’uso, essa viene fatta pagare a chiunque utilizzi l’attrazione (residenti compresi).

A Dublino non vige la tassa di soggiorno, ma è stato discusso a lungo circa l’ipotesi di introdurla.

Copenaghen (Danimarca)

Vige una tassa sui passeggeri dei voli (DKK 80-100 per passeggero), che crea scetticismo e animosità: se da un lato essa frutta molto allo Stato, dall’altro fa evitare gli atterraggi agli aerei low cost, e, di conseguenza, fa diminuire molti posti di lavoro che invece sarebbero indotti dal turismo. Questa tassa fu introdotta nel luglio del 1967 per generare ricavi attraverso un settore in crescita quale il turismo. L’intenzione è di abolirla dal 2008. Tale abolizione creerà una riduzione di € 70 milioni annui, ma permetterà di attrarre un gran numero di visitatori in più a Copenaghen e in tutta la

Danimarca; il boom dei passeggeri dovrebbe creare 700 nuovi posti di lavoro nell'industria aeroportuale danese.

Rotterdam (Paesi Bassi)

La tassa turistica era imputata agli hotel nella misura del 5,5% a notte, ma è stata abolita il 25 novembre 2005, con la prospettiva di riuscire ad attrarre un maggior numero di turisti migliorando la competitività del luogo.

APPENDICE C – Il contributo di soggiorno in America

Vancouver (Canada)

Si tratta di una tassa del 2% applicata agli hotel, in vigore fin dal 1988. Infatti da dopo i Words Fair (1986) l'industria turistica locale volle proseguirne l'atmosfera. Tutta la città fu d'accordo in tal senso e perciò l'industria turistica chiese all'amministrazione provinciale di emanare una legge per introdurre una bed tax, che di fatto entrò in vigore nel 1988. A seguito di tale deliberazione la programmazione turistica ha continuato a ricevere molta attenzione, tanto che tutte le aree di spesa riconducibili alla bed tax devono essere preventivamente approvate un anno prima come attività di marketing e di servizio ai visitatori.

U.S.A.

Prospetto C1 – *La diffusione della hotel tax negli Stati Uniti.*

Stati	Tassa
Alabama	5% hotel tax in mountain lakes area or 4% hotel tax in all other counties
Arizona	5.5% hotel tax
Arkansas	2% tourism tax
California	set by locality
Connecticut	12% hotel tax
Delaware	8% hotel tax
Florida	the following local option taxes: up to 3% county lodging tax, up to 3% tourist development tax, 1% tourist impact tax
Idaho	2% tourism tax plus 4% hotel tax in Boise
Hawaii	7.25% transient accommodations tax
Illinois	6% hotel tax
Maine	7% hotel tax
Montana	4% hotel tax
New Hampshire	8% hotel tax
South Dakota	1% tourism tax
Texas	6% hotel tax plus certain cities levy up to 9% tax plus certain counties levy up to 7% tax
Utah	.05% local option tourism tax
Vermont	9% hotel tax

Fonte: <http://www.window.state.tx.us/taxbud/overview/txtax14.html>

Nota: La “tourism tax” o “seasonal tax” è una tassa dell’1% (o 2%) su certi servizi di soggiorno e di divertimento, imposta a fini di promozione turistica, e applicata annualmente. La “hotel tax”, invece, grava direttamente sul cliente, ed è “solo raccolta” dall’hotel che deve provvedere a versarla all’erario ogni mese, calcolandola come percentuale del prezzo per l’occupazione della stanza. (Cfr. nota 14).

New York

All’affitto delle camere di hotel in New York City si applicano tre diverse tasse: New York State Sales Tax; New York City Sales Tax; New York City Hotel Room Occupancy Tax (detta anche “Hotel Tax”). Quest’ultima si calcola sul prezzo della stanza, come indicato nel Prospetto seguente.

Prospetto C2 – L'applicazione della hotel tax nella città di New York

<i>If the rent for the room is...</i>	<i>The tax will be...</i>
\$10 or more, but less than \$20	50 cents/day + 5 percent of the rent
\$20 or more, but less than \$30	\$1.00/day + 5 percent of the rent
\$30 or more, but less than \$40	\$1.50/day + 5 percent of the rent
\$40 or more	\$2.00 per day + 5 percent of the rent

Florida

Prospetto C3 – L'applicazione della hotel tax in Florida

Regioni	Tassa
Sarasota County	3% charge on the revenue from rentals of six months or less
Polk County	5% charge on the revenue from rentals of six months or less
Palm Beach	4% charge on the revenue from rentals of six months or less

San Diego (California)

San Diego è la settima città più grande degli Stati Uniti, e dal 1 gennaio 1985 impone una tassa detta “Transient Occupancy Tax” (TOT), inizialmente usata con l'intento di promuovere la città di San Diego. Si applica a chiunque soggiorna in un hotel – solo in hotel – nella misura del 6% del conto. Non è dovuta nei campeggi, nei parcheggi turistici, nei dormitori con prezzo minore o uguale a \$ 25 al giorno. La maggior parte dei ricavi del TOT è stata destinata alla costruzione del San Diego Convention Center Hotel, terminato nel novembre del 2005, e che, con i suoi 1200 letti, avrebbe prodotto ulteriori incassi di TOT. (Quali ulteriori tasse di transito si possono comunque considerare anche quella sui voli, e quella sui passeggeri delle navi con approdo locale).

Bibliografia

ACIR (1994), *Revenue Diversification. State and Local Travel Taxes*, Staff Report M-189, Washington, Advisory Commission on Intergovernmental Relations

Aguiló E., Riera A., Rosselló J. (2005), The short-term price effect of a tourist tax through a dynamic demand model. The case of the Balearic Islands, *Tourism Management*, Vol. 26 (3), June, pp.359-365

Beaver A. (2002), *A Dictionary of Travel and Tourism Terminology*, CABI Publishing, Wallingford, U.K.

Bonham C., Fujii E., Im E., Mak J. (1992), The impact of the hotel room tax: an interrupted time series approach, *National Tax Journal*, Vol. 45 (4), pp.433-441

Bonham C., Gagnes B. (1996), Intervention analysis with cointegrated time series: the case of the Hawaii hotel room tax, *Applied Economics*, Vol. 28 (10), pp.1281-1293

Buhails D. (2001), Tourism in Greece: Strategic Analysis and Challenges, *Current Issues in Tourism*, Vol. 4 (5), pp.440-480

Canina L., Carvell S. (2005), Lodging demand for urban hotels in major metropolitan markets, *Journal of Hospitality & Tourism Research*, Vol. 29 (3), August, pp.291-311

Case K.E., Fair R.C. (1999), *Principles of Economics* (5th ed.), Prentice-Hall

Combs J.P., Elledge B. (1979), Effects of a room tax on resort hotel/motel, *National Tax Journal*, Vol. 32, pp.201-207

Deloitte (2006), *Transient Visitor Tax – Investigation Study Report*, Edinburgh Tourism Action Group

Faraoni M. (1998), *Cambiamento tecnologico e dinamiche relazionali d'impresa*, Cedam, Padova

Fish M. (1982), Taxing International Tourism in West Africa, *Annals of Tourism Research*, Vol. 9 (1), pp.91-103

Flyvbjerg B. (2006), Five Misunderstanding About Case-Study Research, *Qualitative Inquiry*, Vol. 12 (2), April, pp.219-245

Frost W., Lawrence M. (2006), Taxes and Host-Tourist Tensions in Australian Coastal Resorts, *Current Issues in Touris*, Vol. 9 (2), pp.152-156

Fujii E., Khaled M., Mak J. (1985), The Exportability of Hotel Occupancy and Other Tourist Taxes, *National Tax Journal*, Vol. 38 (2), June, pp.169-177

Gooroochurn N. (2004), *Tourism Taxation: A Theoretical and Empirical Investigation*, Paper presentato alla Conferenza Internazionale ECOMOD su "Input-Output and General Equilibrium: Data, Modeling and Policy Analysis, Bruxelles, settembre

Hiemstra S.J., Ismal J.A. (1990), *Analysis of Impacts of Room Taxes Levied on the Lodging Industry*, Report prepared for AH&MA: RHI Management Institute, Purdue University, November

Hiemstra S.J., Ismal J.A. (1992), Analysis of Room Taxes Levied on the Lodging Industry, *Journal of Travel Research*, Summer, pp.42-49

Hiemstra S.J., Ismal J.A. (1993), Incidence of the Impacts of Room Taxes on the Lodging Industry, *Journal of Travel Research*, Vol. 31 (4), Spring, pp.22-26

Hiemstra S.J., Ismail J.A. (2001), Research Note to "Incidence of the Impacts of Room Taxes on the Lodging Industry": Revision to Article Published in Spring 1993 Issue of JTR, *Journal of Travel Research*, Vol. 39, pp.319-320

Hughes H.L. (1981), A Tourism Tax – The Cases For and Against, *International Journal of Tourism Management*, Vol. 2 (3), September, pp.196-206

Hultkrantz L. (1994), Incidence of the Impact of Room Taxes on the Lodging Industry: Comment, *Journal of Travel Research*, Vol. 33, p.57

Ihalanayake R., Divisekera S. (2006), The tourism tax burden: evidence from Australia, *Tourism Economics*, Vol. 12 (2), pp.247-262

Kim W.G., Han J., Hyun K. (2004), Multi-Stage synthetic hotel pricing, *Journal of Hospitality & Tourism Research*, Vol. 28 (2), May, pp.166-185

Kweka J. (2004), *Tourism and the economy of Tanzania: a CGE analysis*, Paper presentato alla Conferenza CSAE su "Growth, Poverty reduction and Human Development in Africa, Oxford, U.K., 21-22 marzo 2004

Litvin S.W., Crofts J.C., Blackwell C., Styles A.K. (2006), Expenditures of Accommodations Tax Revenue: A South Carolina Study, *Journal of Travel Research*, Vol. 45, pp.150-157

Litvin S.W., Crofts J.C., Blackwell C., Styles A.K. (2006), Expenditures of Accommodations Tax Revenue: A South Carolina Study, *Journal of Travel Research*, Vol. 45, pp.150-157

Mak J. (1988), Taxing Hotel Room Rentals in the U.S., *Journal of Travel Research*, Vol. 27, 1, pp.10-15

Mak J., Nishimura E. (1979), The economics of a Hotel Room Tax, *Journal of Travel Research*, Vol. 17 (4), Spring, pp.2-6

Mattila A.S., O'Neil J.W. (2003), Relationship between hotel room pricing, occupancy, and guest satisfaction: a longitudinal case of a midscale hotel in the United States, *Journal of Hospitality & Tourism Research*, Vol. 27 (3), August, pp.328-341

McGehee N.G., Meng F. (2006), The Politics of Perception: Legislative Images of the Tourism Industry in Virginia and North Carolina, *Journal of Travel Research*, Vol. 44, May, pp. 368-378

Palmer T., Riera A. (2003), Tourism and environmental taxes. With special reference to the "Balearic ecotax", *Tourism Management*, Vol. 24 (6), December, pp.665-674

Styles A.K., Litvin S.W., Crofts J.C., Blackwell C. (2004), Local Government Use of State Accommodation Tax Revenues, *Journal of Hospitality and Tourism*, Vol. 1, pp.111-118

Tribe J. (2005), The Economics of Recreation, *Leisure and Tourism*, 3rd Rd., Oxford, Elsevier

Wasylenko M. (1997), Taxation and Economic Development: The State of the Economic Literature, *New England Economic Review*, March/April, pp.37-52

Weston R. (1983), The Ubiquity of Room Taxes, *Tourism Management*, Vol. 4 (3), September, pp.194-198

Withiam G. (1993), Higher Tax Rates = Lower Tax Revenues, *Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly*, Vol. 34, p.10

Witt S.F., Martin C.A. (1987), Econometrics Models for Forecasting International Tourism Demand, *Journal of Travel Research*, Winter, pp.23-30

Zamagni S. (1990), *Economia politica*, La Nuova Italia Scientifica, pp.118-120

Zuraski R., Sanders H. (1990), Characteristics of Tourists and State Taxation of Tourist-Related Expenditures, *1989 Proceedings of the Eighty-*

RIASSUNTO

L'ipotesi di introduzione del contributo di soggiorno poggia su esigenze di recupero di efficienza nella gestione dei costi collettivi imputabili al fenomeno turistico. Ma da un punto di vista economico l'effetto prodotto da un tributo che ha la natura d'imposta sugli acquisti non è diverso da quello che avrebbe un'imposta sulle vendite di pari entità.

Cercando di approfondire le premesse teoriche con l'apporto dalla letteratura economica applicata, l'analisi causale (impostata sull'effetto del cambiamento del prezzo dovuto al tributo) ha ricostruito l'effetto dell'interazione tra l'elasticità della domanda e quella dell'offerta turistica a seguito dell'applicazione di detto tributo. I risultati raggiunti inducono considerazioni prudenziali per quanto attiene la generalizzazione dell'intervento.

Allora si è guardato ai risultati prodotti dalla letteratura economica applicata che ha impostato lo studio sull'analisi delle serie storiche. In questo modo è stato possibile individuare le cause del successo dell'applicazione del tributo per il particolare caso delle Hawaii, riuscendo però a razionalizzare le motivazioni reali dell'esito ottenuto. In estrema sintesi, il sistema dei prezzi della destinazione, comprensivo del contributo di soggiorno, per risultare sostenibile deve perseguire l'equilibrio sia agendo sui legami di interdipendenza degli elementi che compongono il prodotto turistico complessivo, sia valutando gli effetti sull'elasticità incrociata di destinazioni alternative.

A complemento del lavoro si è cercato di appurare quante e quali siano le destinazioni che applicano palesemente il contributo di soggiorno.

Dalle considerazioni maturate nel percorso di ricerca sembra emergere che il momento in cui si sceglie di intervenire sancisce il passaggio ad un'innovazione radicale, che potrebbe modificare la struttura e la forza degli assetti relazionali del mercato turistico.